Domingo 17 de noviembre de 1996 Año 7 N° 342



SH
Suplemento económico de Página/12

DOCUMENTO EXCLUSIVO

La Unión Industrial Argentina propone cupos a la importación, suba de aranceles, restitución de los aportes patronales a las empresas de servicios públicos y la rebaja del IVA para bienes de consumo básico

EL PAQUETE DE LA UIA

- El diagnóstico de la central empresaria dista de ser optimista
- Se vuelve a debatir sobre la devaluación, pero por ahora siguen ganando los que están en contra
- Elaboraron un conjunto de medidas que irán difundiendo en las próximas semanas

LA ECONOMIA SIN RED

Por Enrique M. Martínez

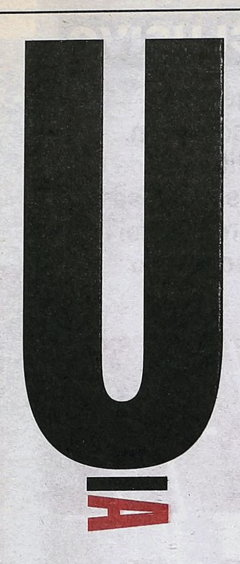
Enfoque, página 8

El impacto de los hipermercados

TERROR PARA LOS COMERCIANTES

Por David Cufré y Claudio Zlotnik

página 5



(Por Maximiliano Montenegro) Aunque esta semana el Gobierno contó con la ayuda de un diario del *ámbito financiero* para publicitar la reactivación, que ese mismo medio hace un mes había dado por abortada, la cena del jueves que organizó la UIA en el Sheraton para conmemorar el Día de la Industria distó mucho de una celebración. La mayoría de los empresarios, en especial los pequeños y medianos, no creen que haya motivo alguno para festejar después del impacto devastador que tuvo la recesión del año pasado sobre el sector. E incluso no se cansaron de alabar el comentario del liberal Ricardo López Murphy, que descalificó la idea del *boom* económico que promociona el diario más leído de la *city*; "en el mejor de los casos, el producto va a crecer en tres años (1995/97) apenas al 1 por ciento anual, ¿de qué *boom* estamos hablando?".

Pero además, muchos se sintieron identificados con un documento del Consejo Académico de la entidad fabril, que no sólo es sumamente crítico de la situación económica actual sino que, además, por primera vez desde abril del '91 (hasta ahora hubo siete informes), se anima a discutir la posibilidad de salir de la Convertibilidad. En el trabajo, que todavía no fue difundido oficialmente, se delinean dos corrientes entre los economistas y empresarios allegados a la Unión Industrial que se encargan de analizar la marcha del plan económico. De un lado están los que proponen "un cambio de régimen en la política económica" (devaluar); del otro, los que reclaman "una estrategia de reactivación y crecimiento", pero sin tocar el tipo de cambio.

Unos y otros, sin embargo, lograron acordar un diagnóstico que contrasta con el optimismo oficial: "La situación económica del país es grave. La tasa de desempleo ha llegado a niveles desconocidos en la historia argentina; la salida de la recesión aparece como extremadamente lenta; la relación entre la capacidad de pagos en divisas y el endeudamiento externo viene empeorando y vuelve a hablarse de una refinanciación del actual stock de deuda; y los problemas fiscales se agravan", sostiene el informe. En tanto, remarca que "este escenario macroeconómico va acompañado por el retroceso de numerosas ramas industriales, el achicamiento y desaparición de empresas; y las crecientes asimetrías en la distribución del ingreso entre sectores de la población, actividades económicas y regiones".

Jorge Blanco Villegas.

Asimismo, coinciden en que es necesario "cambiar los precios relativos para impulsar la producción de importables y exportables, y asegurar que la reactivación y el crecimiento no vuelvan a chocar con la restricción interna", es decir, la reaparición de un abultado déficit comercial.

LOS "DEVA" BOYS

Quienes están a favor de la devaluación no se andan con vueltas. Consideran necesario "abandonar la paridad nominal fija uno a uno con el dólar, y la adopción de un sistema de flotación sucia entre bandas", en cuyos límites intervendría el Banco Central comprando o vendiendo dólares para controlar el ritmo de la devaluación. Es decir, un sistema cambiario similar al que actualmente tiene el Brasil. Sostienen, además, que esto "debe llevarse a cabo en forma negociada con el FMI, en el marco de un nuevo acuerdo con el organismo".

Aunque esta posición no genera demasiados adeptos, viene ganando espacio entre los empresarios (en agosto en Mar del Plata se escucharon por primera vez algunas voces en este sentido). Además, quienes la defienden afirman que será todavía más atractiva en el futuro. Y es que consideran que los problemas de la Convertibilidad se amplificarán, porque "muchos factores que jugaron a favor en el último año, desafortunadamente se están revirtiendo. Los términos del intercambio empiezan a empeorar; el dólar se ha revaluado frente a otras monedas fuertes; Brasil detuvo su explosivo crecimiento y lentamente mejora su tipo de cambio".

LOS "ANTI-DEVA"

La corriente no devaluacionista es la que hoy tiene más apoyo dentro de la UIA, y es liderada por José Luis Machinea, que desde el Instituto de Desarrollo Industrial (IDI) –presidido por Roberto Rocca, de Techint– viene ganando influencia entre el empresariado. Este grupo de economistas considera que modificar la política cambiaria –dejando flotar el peso, por ejemplo– puede generar una crisis imposible de manejar: si la devaluación creara una situación de insolvencia en el sistema financiero –porque aumentan las deudas en dólares y los que las contrayeron las pueden pagar– "la pérdida de confianza sería tal que la economía podría quedar sumida en una depresión de largo plazo", advierten.

También argumentan que hoy una *devaluación generalizada* no tendría demasiados resultados para estimular las exportaciones, porque existen situaciones muy diferenciales: entre las exportaciones de alto valor agregado y las menos elaboradas (agro, minería y algunas commodities industriales); entre los servicios oligopólicos y los competitivos; entre las empresas grandes y las más pequeñas.

Por eso propone una serie de políticas selectivas, algunas de las cuales ya fueron incluidas en el rosario de reclamos de la UIA, y otras –más osadas– seguramente se colarán en los próximos meses a medida que se acerquen las elecciones (son en abril) en la entidad. Entre estas últimas, se encuentran las siguientes medidas de *política comercial:*

- Redefinir un sistema de reintegros y estímulos a las exportaciones: mejorar la devolución de impuestos, el financiamiento y un sistema de "trading companies" para facilitar la promoción.
- Revisión –negociada en el Mercosur– del arancel externo tendiendo a mejorar las protecciones efectivas.
- Cambio en la administración de los mecanismos antidumping y de resguardo ante la competencia desleal: se sugieren *cupos de importación provisorios combinados con mayores aranceles* teniendo en cuenta el grado de avance de las importaciones en el mercado interno.

ENTRE LAS DE POLITICA FISCAL:

- Suba de los impuestos internos a un grupo seleccionado de bienes de consumo "prescindibles", y a aquellos combustibles que no inciden directamente en los costos de producción, "dentro de los márgenes que quedan luego de los ajustes recientes", se aclara.
- "Restitución de los aportes laborales a los sectores de servicios." Los ingresos fiscales que reportaría esta medida, con la cual simpatiza el secretario de Industria Alieto Guadagni –y se opone al *lobby* feroz de las empresas de servicios públicas privatizadas– se propone destinarlos "al fomento de la exportación, la sustitución de importaciones y las inversiones en sectores exportadores".
- Permitir la compensación impositiva, de modo que los créditos fiscales acumulados por las empresas puedan utilizarse para el pago de obligaciones mensuales impositivas y previsionales.
- Un sistema de IVA diferencial reduciendo la tasa general y bajando adicionalmente, en mayor medida, la correspondiente a una canasta de bienes de consumo básica.
- Aumentar la progresividad del Impuesto a las Ganancias en los tramos de

ANTI-DEVALUACIONISTAS

La posición anti-devaluacionista fue redactada en el documento del Consejo por los economistas Marcelo Diamand, Hugo Nochteff y Federico Poli, aunque es predicada fundamentalmente por José Luis Machinea y Pablo Gerchunoff, desde el IDI de la UIA.

Sus ideas se sintetizan así:

• Hoy una devaluación detonaría una crisis de confianza y la economía podría sumergirse en una depresión de largo plazo.

• La gente todavía no se cansó del alto desempleo y sigue atemorizada por el fantasma de la inflación.

• Hay atraso cambiario, pero es menor que al comienzo de la Convertibilidad.

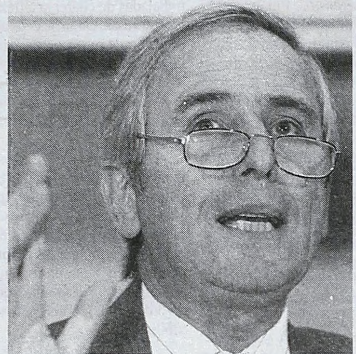
• Todavía hay margen para mejorar el tipo de cambio real mediante ganancias de productividad en las empresas y con políticas activas sectoriales aplicadas por el Gobierno.

• Estas políticas se reclamarán desde la UIA. Van desde el aumento de los reintegros a las exportaciones y suba de aranceles hasta la redefinición del sistema impositivo.

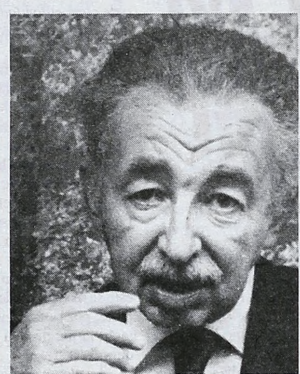
• Las más conflictivas entre los empresarios son: la restauración de los aportes patronales para las empresas de servicios privatizados para volcar los recursos fiscales al estímulo de las exportaciones; la renegociación de contratos con las empresas de servicios públicos; y la suba de impuestos internos de productos "prescindibles" y en los combustibles que no inciden directamente en la producción.



José Luis Machinea.



Pablo Gerchunoff.



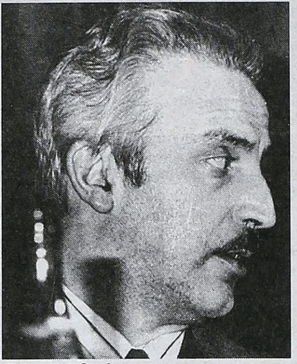
Marcelo Diamand.

DEVALUACIONISTAS

El Consejo Académico de la UIA es un foro donde se reúnen los empresarios y economistas de la entidad para debatir los problemas de fondo de la economía.

Entre quienes adhieren a la posición devaluacionista se encuentran Eduardo Curia, Daniel Novak, Eduardo Conesa, Fernando Lascano, Héctor Valle y los empresarios Eduardo de la Fuente, ex presidente de la UIA; Federico Kingard, integrante del comité ejecutivo de la Unión Industrial (aunque no participa del Consejo expresó públicamente su posición en la Conferencia de agosto en Mar del Plata); al igual que José Luis Coll, otro histórico del MIN (Movimiento Industrial Nacional).

Su posición se resume así:



Eduardo Curia.



Eduardo de la Fuente.



Daniel Novak.

• La distorsión de precios relativos es muy grande, pese a las mejoras en la productividad en algunos sectores, a la baja de impuestos patronales y a la mejora de los precios internacionales de algunas exportaciones.

• La alternativa a la devaluación es más recesión, desempleo, baja de salarios y, por lo tanto, mayor costo social.

• Los márgenes de acción para aplicar políticas sectoriales (fiscales, crediticias, etc.) que mejoren la rentabilidad de los sectores exportadores son muy reducidos.

• Es necesario abandonar la paridad de uno a uno con el dólar y adoptar un sistema de flotación del peso entre bandas cambiarias. Esto debe negociarse con el FMI en el marco de un nuevo acuerdo que reemplace el actual.

• La liberalización del tipo de cambio debería ir acompañada de una serie de políticas complementarias: austeridad fiscal, política monetaria activa pero cuidadosa, renegociación de contratos con empresas privatizadas, replanteo de la política comercial y renegociación del arancel externo común del Mercosur.

ingresos más altos, y reducir su incidencia en los de menores ingresos, incrementando –a su vez– el mínimo no imponible en la cuarta categoría en relación de dependencia.

Mencionada como una "política de fomento de la competencia", se sugiere revisar la regulación de los servicios públicos con la intención de "rebalancear la estructura de tarifas en todos los casos en que éstas tengan efectos negativos sobre las empresas de menor tamaño y las situadas en el interior del país". Este reclamo –que obviamente también enfrentaría a la UIA con las poderosas empresas de servicios públicos– se basa en un trabajo que presentó Machinea durante la conferencia de agosto en Mar del Plata, en el que quedan en evidencia las distorsiones que existen en las tarifas que pagan las empresas industriales según su poder de negociación, determinado por su tamaño y ubicación geográfica.

En cuanto a la *política financiera,* se propone la creación de "un sistema de encajes para orientar al crédito –reduciendo a la vez su costo– hacia los sectores exportadores y sustitutivos de importaciones". También se dice que se debería privilegiar el financiamiento de la compra de bienes de capital locales. Y se afirma que "esa reorientación del crédito debería ser reforzada mediante la acción de la banca pública", dando financiamiento a plazos más largos y menores tasas a las pymes.

EN LA CORNISA

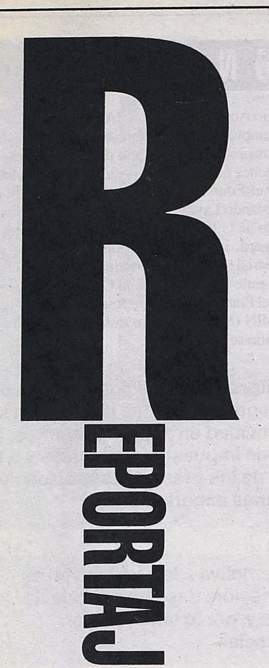
Este conjunto de medidas adelanta el debate que instalará públicamente la UIA, una vez superado el temor a una crisis que generó el reemplazo de Cavallo y sus peleas desde el llano con Menem. Machinea, sorprendido por el optimismo que se le atribuyó en los medios esta semana, lo planteó claramente. Si bien dijo que no era disparatado pensar en un crecimiento del 4 por ciento este año y del 5 por ciento en el '97, alertó sobre los siguientes temas:

• Las importaciones vienen creciendo a gran velocidad, y en consecuencia la situación del sector externo se puede volver a complicar como en el '93/'94.

• El déficit fiscal en el '97 no bajará de los 5.000 millones, y por lo tanto, pueden aparecer problemas de financiamiento para el sector público si la tasa internacional empieza a subir.

• El comercio exterior se está primarizando, lo cual agrava aún más el problema del desempleo.

Otro economista de la UIA, Pablo Gerchunoff, fue más allá: "Esta es una economía que camina en la cornisa. No se sabe cuándo resurge el problema del atraso cambiario, si el déficit fiscal se torna explosivo, o si estalla un problema de insolvencia bancaria". Pero Gerchunoff, como Machinea, milita en el bando anti-devaluacionista: "Un día puede ser que la gente se harte del desempleo y le pierda el miedo a la híper, o que se termine el margen para seguir ajustándose y aumentar la productividad. Recién entonces tiene sentido pensar en la salida de la Convertibilidad", afirma.



Georges Spyropoulos, de la Organización Internacional del Trabajo

"LA FLEXIBILIZACION NO ALIVIO EL DESEMPLEO"

Basándose en la experiencia europea, el asesor de la OIT desaconseja la flexibilización. Señala que el rumbo para combatir la desocupación pasa por la reducción de la jornada laboral y el desarrollo de nuevas formas de trabajo

(Por Marcelo Matellanes) Georges Spyropoulos es asesor de la Organización Internacional del Trabajo y visitó recientemente Buenos Aires para dictar, bajo el auspicio del Conicet y del IADE, un curso sobre "Evolución reciente de las relaciones del trabajo en Europa". En este reportaje, Spyropoulos se explaya sobre los escasos logros en materia de empleo después de veinte años de flexibilización, sobre los posicionamientos de los actores sociales involucrados, sobre la tecno-burocracia europea y sobre los obstáculos a la construcción de la alguna vez llamada "Europa Social". Sus consejos en materia de flexibilización para Argentina y para el Mercosur en general son por demás elocuentes.

—En términos muy generales, ¿cómo definiría el actual estado de las relaciones de trabajo en la Unión Europea?

—Pasan por un momento muy difícil, de transición entre algo que ya no existe más y algo que debe ser creado. En otros términos, están en plena crisis. El concepto mismo de trabajo está en crisis estructural y es hoy evidente que no hay trabajo para todos. El desempleo, la precarización y la marginalización se están generalizando. Entre sus causas, podemos señalar como principales la globalización de la economía y las reconversiones industriales con su fenomenal aumento de la productividad. Otro punto es el aumento de la calificación requerida por las nuevas tecnologías, lo cual expulsa o margina a mucha mano de obra.

—Usted señala que las empresas se reubican buscando salarios más bajos, pero por otro lado señala la tendencia al aumento en las calificaciones laborales. ¿Cómo pueden compatibilizarse ambos procesos?

—Ante todo debe tenerse en cuenta que en Europa en promedio, y aun en los países menos desarrollados como Portugal o el mío, Grecia, los niveles medios de calificación son bastante aceptables, comparados con los de otras regiones económicas. Por otra parte, no debemos olvidar que llegado el caso, si hay incompatibilidad, se puede formar y calificar a la mano de obra en tiempos relativamente cortos. Finalmente, debo señalar que las relocalizaciones no son tanto intraeuropeas como entre Europa y las otras regiones. Y yo diría que aun en estos casos no son los niveles salariales los que priman a la hora en que las empresas deciden dónde establecerse.

—Frente a un doce por ciento de desempleo promedio y dieciocho millones de personas sin trabajo, ¿cómo piensan encarar este problema?

—Estamos en la búsqueda de nuevas formas de actividad humana que no necesariamente asumirán la forma del trabajo asalariado. Por ejemplo, actividades de carácter social, como la tercera edad, la educación, la salud, etc. En suma, nuevas formas de socialización que no existen actualmente, o son de carácter voluntario, fuera del mundo mercantil. Otro ejemplo es el trabajo de las amas de casa. Todo eso hay que empezar a remunerarlo. Los que llevan la delantera en esta búsqueda y en estos debates son en casi todos los países los sindicatos.

—Pero esas nuevas formas de socialización, para poder concretarse deben penetrar en el mundo mercantil, y ello coloca la cuestión del financiamiento...

—El concepto central es que debe haber una institución que se ocupe de la redistribución de la riqueza nacional, y en Europa ése ha sido tradicionalmente el rol de los Estados-Nación. Y seguirán haciéndolo, aunque bajo nuevas modalidades y objetivos. Por ejemplo, aun con los retrocesos que ha sufrido el Estado de Bienestar europeo en materia de cobertura social del desempleo, los costos sociales de su financiamiento son enormes, y mucha gente comienza a decirse que en vez de seguir haciendo eso, debería emplearse esa masa de recursos públicos en el financiamiento de estas nuevas actividades vinculadas al sector social. Otro tema es la reducción del tiempo de trabajo. Muchos estudios concluyen que si se redujera la cantidad semanal de horas trabajadas de cuarenta a treinta y dos, y las empresas fueran incentivadas a la contratación de nuevos trabajadores, la solución del desempleo no tendría problemas de financiamiento.

—¿Cuáles han sido las formas precisas de flexibilización en los últimos años?

—Desde hace quince años hubo toda una serie de reformas. Hay mayor elasticidad en las formas de contratación laboral; las horas de trabajo no han aumentado, pero se han flexibilizado; ahora se puede trabajar los domingos, o superar las cuarenta horas semanales. En suma, no se ha desmantelado el sistema de protección laboral, pero se lo ha flexibilizado.

—¿Y cuáles han sido los resultados de ello en términos de creación de empleo o de competitividad, que suelen ser las dos grandes justificaciones desde el neoliberalismo?

—Todo esto aumentó considerablemente las tasas de ganancia, pero no alivió en nada el problema del desempleo. Muy por el contrario, la desocupación y la flexibilización están aumentando simultáneamente. Sí ha habido tal vez pequeñas ganancias de competitividad, pero al precio de un enorme costo social. Por otra parte, pienso que el movimiento flexibilizador en Europa se terminó. No habrá más. Las sociedades europeas ya no se compran el verso de que con esto se resuelve el desempleo; y por otra parte, por su tradición social, no aceptarán la jungla a la manera estadounidense.

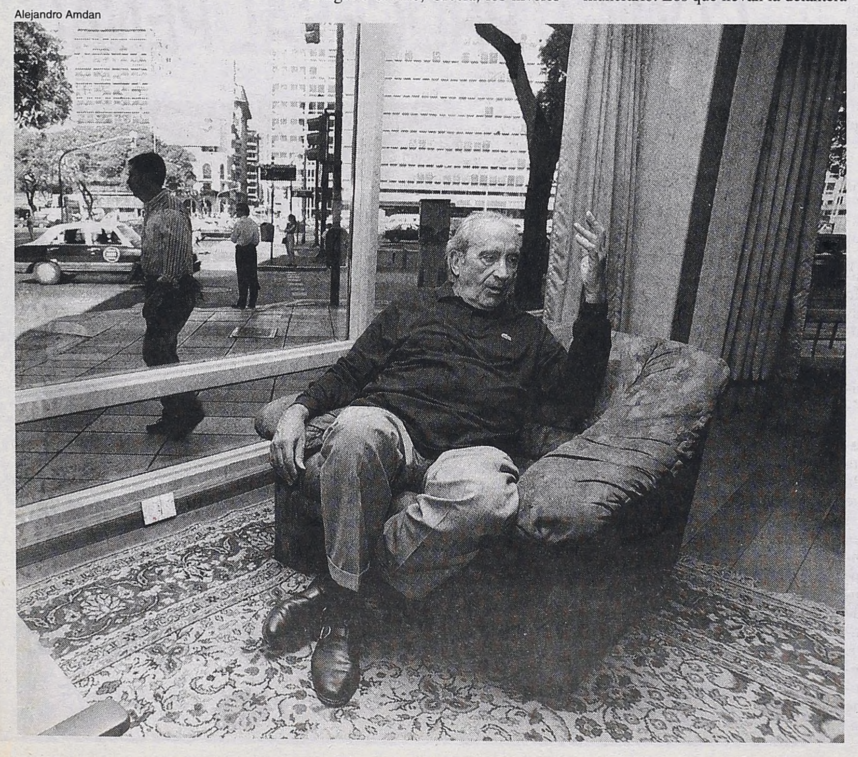
—Así como los acuerdos de Maastricht se ocupan de la convergencia macroeconómica, en un momento figuraba en la agenda de la Unión Europea el tema de la Europa Social, lo cual incluye las relaciones del trabajo, ¿cuál es el estado de cosas en este sentido actualmente?

—Está muy atrasada. Pero ante todo debemos recordar que desde su fundación, el Mercado Común era un proyecto económico que no se preocupaba en absoluto por la cuestión social. Más tarde, bajo la Unión Europea, lo que predomina es el aspecto económico-financiero-monetario. Fue el Acta Unica Europea de 1986, bajo la conducción de Jacques Delors, la que agrega el capítulo social, pero siempre como una prioridad secundaria. Un serio obstáculo para el avance en lo social es que estos temas requieren el voto por unanimidad, y los gobiernos no tienen la obligación en lo social que sí tienen en materia de convergencia macroeconómica. Esto responde, evidentemente, a una falta de voluntad política. Por su parte, la patronal supranacional no quiere recrear a nivel regional lo que se empeñó tanto en demoler a nivel nacional.

—Para concluir, ¿qué lecciones puede dar la experiencia europea en materia de flexibilización para la Argentina?

—Argentina y los países del Mercosur deben evitar ante todo nuestros errores. Por ejemplo, establecer ya una Carta Social, cosa que Europa no ha hecho a pesar de las tradiciones de sus Estados en esta materia. Es obvio que la tendencia general de los gobiernos y patronales no favorece esta construcción en el caso del Mercosur, pero creo que los protagonistas sociales deben luchar intensamente en este sentido.

Alejandro Amdan



El im

EL TE



(Por David Cufré y Claudio Zlotnik) Lo que ha sucedido en Lomas de Zamora es un claro ejemplo de lo que significó para la actividad comercial la notable expansión que han tenido los hipermercados. Sobre la base de diversos estudios de campo, se advierte que desde la instalación de Jumbo y Carrefour en la zona cerraron un centenar de los 800 negocios que había en ese centro comercial. En términos de empleo, el saldo de la transformación fue la pérdida de 700 puestos de trabajo, dado que las 800 personas contratadas por los dos grandes centros de venta no fueron suficientes para cubrir los 1.500 empleos que dejaron de existir en las comercios minoristas.

Otro dato revelador de los desajustes en la actividad comercial argentina es que la población de mayores ingresos es la que concurre más asiduamente a los hipermercados, donde los precios son más económicos, mientras que los sectores de me-

EN EURO

El ministro provincial Carlos Brown está en una cruzada para restringir la proliferación de hipermercados (ver recuadro), y fundamenta parte de su campaña en la experiencia europea. Algunos de los puntos salientes de la legislación de los países europeos establece que los hipermercados nunca pueden asentarse en las cercanías de un centro comercial, y tampoco se les permite atender al público los días domingo, a fin de que la competencia no sea desleal para con las pequeñas tiendas. Por lo general, los hipermercados se encuentran en zonas menos urbanas, cerca de las rutas.

En España los supermercados con una superficie mayor a los 2.500 metros cuadrados deben pedir autorización pública para instalarse. En Italia ocurre lo mismo, pero a partir de los 1.200 metros cuadrados, mientras que en Alemania y en Francia es desde apenas 300 metros cuadrados. "La apertura de grandes establecimientos comerciales estará sujeta a una licencia comercial específica", prescribe la legislación española, y sostiene que "el otorgamiento o no de la licencia se acordará ponderando especialmente la existencia, o no, de un equipamiento comercial adecuado en la zona afectada por el nuevo emplazamien-

Georges Spyropoulos, de la Organización Internacional del Trabajo

"LA FLEXIBILIZACION NO ALIVIO EL DESEMPLEO"

Basándose en la experiencia europea, el asesor de la OIT desaconseja la flexibilización. Señala que el rumbo para combatir la desocupación pasa por la reducción de la jornada laboral y el desarrollo de nuevas formas de trabajo

(Por Marcelo Matellanes) Georges Spyropoulos es asesor de la Organización Internacional del Trabajo y visitó recientemente Buenos Aires para dictar, bajo el auspicio del Conicet y del IADE, un curso sobre "Evolución reciente de las relaciones del trabajo en Europa". En este reportaje, Spyropoulos se explaya sobre los escasos logros en materia de empleo después de veinte años de flexibilización, sobre los posicionamientos de los actores sociales involucrados, sobre la tecno-burocracia europea y sobre los obstáculos a la construcción de la alguna vez llamada "Europa Social". Sus consejos en materia de flexibilización para Argentina y para el Mercosur en general son por demás elocuentes.

–En términos muy generales, ¿cómo definiría el actual estado de las relaciones de trabajo en la Unión Europea?

–Pasan por un momento muy difícil, de transición entre algo que ya no existe más y algo que debe ser creado. En otros términos, están en plena crisis. El concepto mismo de trabajo está en crisis estructural y es hoy evidente que no hay trabajo para todos. El desempleo, la precarización y la marginalización se están generalizando. Entre sus causas, podemos señalar como principales la globalización de la economía y las reconversiones industriales con su fenomenal aumento de la productividad. Otro punto es el aumento de la calificación requerida por las nuevas tecnologías, lo cual expulsa o margina a mucha mano de obra.

–Usted señala que las empresas se reubican buscando salarios más bajos, pero por otro lado señala la tendencia al aumento en las calificaciones laborales. ¿Cómo pueden compatibilizarse ambos procesos?

–Ante todo debe tenerse en cuenta que en Europa en promedio, y aun en los países menos desarrollados como Portugal o el mío, Grecia, los niveles medios de calificación son bastante aceptables, comparados con los de otras regiones económicas. Por otra parte, no debemos olvidar que llegado el caso, si hay incompatibilidad, se puede formar y calificar a la mano de obra en tiempos relativamente cortos. Finalmente, debo señalar que las relocalizaciones no son tanto intraeuropeas como entre Europa y las otras regiones. Y yo diría que aun en estos casos no son los niveles salariales los que priman a la hora en que las empresas deciden dónde establecerse.

–Frente a un doce por ciento de desempleo promedio y dieciocho millones de personas sin trabajo, ¿cómo piensan encarar este problema?

–Estamos en la búsqueda de nuevas formas de actividad humana que no necesariamente asumirán la forma del trabajo asalariado. Por ejemplo, actividades de carácter social, como la tercera edad, la educación, la salud, etc. En suma, nuevas formas de socialización que no existen actualmente, o son de carácter voluntario, fuera del mundo mercantil. Otro ejemplo es el trabajo de las amas de casa. Todo eso hay que empezar a remunerarlo. Los que llevan la delantera en esta búsqueda y en estos debates son en casi todos los países los sindicatos.

–Pero esas nuevas formas de socialización, para poder concretarse deben penetrar en el mundo mercantil, y ello coloca la cuestión del financiamiento...

–El concepto central es que debe haber una institución que se ocupe de la redistribución de la riqueza nacional, y en Europa ése ha sido tradicionalmente el rol de los Estados-Nación. Y seguirán haciéndolo, aunque bajo nuevas modalidades y objetivos. Por ejemplo, aun con los retrocesos que ha sufrido el Estado de Bienestar europeo en materia de cobertura social del desempleo, los costos sociales de su financiamiento son enormes, y mucha gente comienza a decirse que en vez de seguir haciendo eso, debería emplearse esa masa de recursos públicos en el financiamiento de estas nuevas actividades vinculadas al sector social. Otro tema es la reducción del tiempo de trabajo. Muchos estudios concluyen que si se redujera la cantidad semanal de horas trabajadas de cuarenta a treinta y dos, y las empresas fueran incentivadas a la contratación de nuevos trabajadores, la solución del desempleo no tendría problemas de financiamiento.

–¿Cuáles han sido las formas precisas de flexibilización en los últimos años?

–Desde hace quince años hubo toda una serie de reformas. Hay mayor elasticidad en las formas de contratación laboral; las horas de trabajo no han aumentado, pero se han flexibilizado; ahora se puede trabajar los domingos, o superar las cuarenta horas semanales. En suma, no se ha desmantelado el sistema de protección laboral, pero se lo ha flexibilizado.

–¿Y cuáles han sido los resultados de ello en términos de creación de empleo o de competitividad, que suelen ser las dos grandes justificaciones desde el neoliberalismo?

–Todo esto aumentó considerablemente las tasas de ganancia, pero no alivió en nada el problema del desempleo. Muy por el contrario, la desocupación y la flexibilización están aumentando simultáneamente. Sí ha habido tal vez pequeñas ganancias de competitividad, pero al precio de un enorme costo social. Por otra parte, pienso que el movimiento flexibilizador en Europa se terminó. No habrá más. Las sociedades europeas ya no se compran el verso de que con esto se resuelve el desempleo; y por otra parte, por su tradición social, no aceptarán la jungla a la manera estadounidense.

–Así como los acuerdos de Maastricht se ocupan de la convergencia macroeconómica, en un momento figuraba en la agenda de la Unión Europea el tema de la Europa Social, lo cual incluye las relaciones del trabajo, ¿cuál es el estado de cosas en este sentido actualmente?

–Está muy atrasada. Pero ante todo debemos recordar que desde su fundación, el Mercado Común era un proyecto económico que no se preocupaba en absoluto por la cuestión social. Más tarde, bajo la Unión Europea, lo que predomina es el aspecto económico-financiero-monetario. Fue el Acta Unica Europea de 1986, bajo la conducción de Jacques Delors, la que agrega el capítulo social, pero siempre como una prioridad secundaria. Un serio obstáculo para el avance en lo social es que estos temas requieren el voto por unanimidad, y los gobiernos no tienen la obligación en lo social que sí tienen en materia de convergencia macroeconómica. Esto responde, evidentemente, a una falta de voluntad política. Por su parte, la patronal supranacional no quiere recrear a nivel regional lo que se empeñó tanto en demoler a nivel nacional.

–Para concluir, ¿qué lecciones puede dar la experiencia europea en materia de flexibilización para la Argentina?

–Argentina y los países del Mercosur deben evitar ante todo nuestros errores. Por ejemplo, establecer ya una Carta Social, cosa que Europa no ha hecho a pesar de las tradiciones de sus Estados en esta materia. Es obvio que la tendencia general de los gobiernos y patronales no favorece esta construcción en el caso del Mercosur, pero creo que los protagonistas sociales deben luchar intensamente en este sentido.

Alejandro Amdan



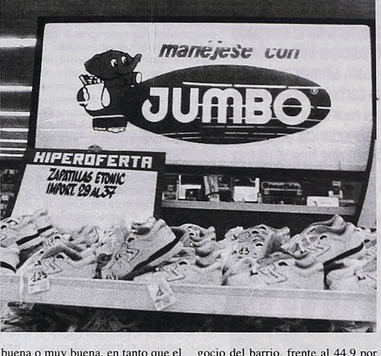
El impacto de Jumbo y Carrefour en Lomas de Zamora

EL TERROR DE LOS COMERCIOS

Mario Manusia

Desde que se instalaron en la zona, cerraron 800 negocios, se desplomaron los alquileres y unas 700 personas perdieron el empleo. Cobran precios más bajos, que son aprovechados fundamentalmente por los consumidores de mayor poder adquisitivo. El gobierno bonaerense quiere restringir la instalación de hipermercados, con una legislación inspirada en Europa.

Mario Manusia



(Por David Cufré y Claudio Zlotnik) Lo que ha sucedido en Lomas de Zamora es un claro ejemplo de lo que significó para la actividad comercial la notable expansión que han tenido los hipermercados. Sobre la base de diversos estudios de campo, se advierte que desde la instalación de Jumbo y Carrefour en la zona cerraron un centenar de los 800 negocios que había en ese centro comercial. En términos de empleo, el saldo de la transformación fue la pérdida de 700 puestos de trabajo, dado que las 800 personas contratadas por los dos grandes centros de venta no fueron suficientes para cubrir los 1.500 empleos que dejaron de existir en las comercios minoristas.

Otro dato revelador de los desajustes en la actividad comercial argentina es que la población de mayores ingresos es la que concurre más asiduamente a los hipermercados, donde los precios son más económicos, mientras que los sectores de menores recursos, ya sea por no disponer de vehículos o de tarjetas de crédito, o necesitar mayores plazos para pagar las compras, siguen recurriendo a los negocios de barrio, que por una cuestión de costos no pueden tentar con las ofertas de sus enormes competidores (ver cuadro).

Un informe elaborado por el Ministerio de la Producción y el Empleo de la provincia de Buenos Aires permite extraer otras conclusiones acerca de la situación que atraviesan los comercios minoristas de Lomas de Zamora, aunque el fenómeno se repite –y en ocasiones con mayor crudeza– en todos los barrios del conurbano donde los hipermercados llegaron para quedarse. El trabajo destaca que apenas el 2,8 por ciento de los comerciantes de Lomas considera su realidad actual como buena o muy buena, en tanto que el 65,7 por ciento afirma que es mala o muy mala, y el 31,4 por ciento dice que es regular. Ante esto, nada menos que siete de cada diez propietarios de negocios minoristas estiman que si las ventas no mejoran en el mediano plazo deberán cerrar sus puertas. El estudio fue realizado entre los comerciantes del principal centro comercial de Lomas, ubicado en las adyacencias de la estación del ferrocarril Roca.

Las inmobiliarias del lugar ilustran el fenómeno subrayando que el precio de alquiler de los locales se derrumbó hasta un 50 por ciento en los últimos meses. "Ahora el mercado reaccionó levemente, pero un negocio de primer nivel en la calle Laprida (la peatonal) que hace un año se alquilaba a 5.000 dólares por mes, más una llave de hasta 50.000 dólares, hoy se ofrece a 3.500 dólares y, si se puede, una llave de 5.000 o 2.000 dólares", ejemplifica José Luis Loba, de la inmobiliaria homónima. En tanto, sus colegas coinciden en que un local chico en la misma peatonal pasó de los 1.500 dólares de alquiler a principios de 1995 a los 700 dólares ahora.

Para los comerciantes, reducir costos se ha convertido en un imperativo, dado que el 91,4 por ciento de los encuestados por la consultora Cisi –en el trabajo encargado por el Ministerio de la Producción bonaerense– asegura que el volumen de ventas de este año disminuyó en relación a 1995. De ese total, el 69 por ciento de los minoristas señalan que la retracción estuvo entre el 41 y el 80 por ciento. Pero los comerciantes reparten las culpas a la hora de explicar por qué, en su opinión, bajaron tan fuertemente las ventas. El 20,7 por ciento cree que se debe a la recesión económica, mientras que el 20,3 por ciento estima que la razón de sus pesares es la instalación de nuevos hipermercados. Igual porcentaje atribuye el declive a la política económica, y el 20 por ciento evalúa que es por la caída del poder adquisitivo.

No obstante, según datos del mismo relevamiento, el 48,9 por ciento de la gente declaró hacer sus compras de alimentos y bebidas en el negocio del barrio, frente al 44,9 por ciento que adquiere estos productos en los supermercados. Mucho más pronunciada es la pérdida de clientela para el pequeño comercio en el rubro electrodomésticos, donde los hipermercados acaparan el 49,1 por ciento de la demanda, contra el 22,6 por ciento de las casas de artículos para el hogar.

BROWN CONTRA LOS HIPER

"Tanto a nivel nacional como provincial existe una carencia absoluta de legislación sobre el funcionamiento de los hipermercados. En Europa ninguno de estos megacentros de venta puede instalarse sin la autorización previa de un organismo oficial, que antes de otorgarla realiza un estudio completo sobre el impacto socioeconómico que provoca su arribo a una zona determinada", compara el ministro de la Producción bonaerense, Carlos Brown, a la vez que reconoce que aquí "nadie hace un análisis serio del impacto de los hipermercados, y por eso después nos encontramos consituaciones lamentables, como el cierre de negocios y la pérdida de empleos".

EN EUROPA NO SE CONSIGUE

El ministro provincial Carlos Brown está en una cruzada para restringir la proliferación de hipermercados (ver recuadro), y fundamenta parte de su campaña en la experiencia europea. Algunos de los puntos salientes de la legislación de los países europeos establece que los hipermercados nunca pueden asentarse en las cercanías de un centro comercial, y tampoco se les permite atender al público los días domingo, a fin de que la competencia no sea desleal para con las pequeñas tiendas. Por lo general, los hipermercados se encuentran en zonas menos urbanas, cerca de las rutas.

En España los supermercados con una superficie mayor a los 2.500 metros cuadrados deben pedir autorización pública para instalarse. En Italia ocurre lo mismo, pero a partir de los 1.200 metros cuadrados, mientras que en Alemania y en Francia es desde apenas 300 metros cuadrados. "La apertura de grandes establecimientos comerciales estará sujeta a una licencia comercial específica", prescribe la legislación española, y sostiene que "el otorgamiento o no de la licencia se acordará ponderando especialmente la existencia, o no, de un equipamiento comercial adecuado en la zona afectada por el nuevo emplazamiento y los efectos que éste pudiera ejercer sobre la estructura comercial de aquélla". Por último, puntualiza que "se considerará que una zona está dotada de un adecuado equipamiento comercial cuando éste garantice a la población existente una oferta de artículos en condiciones de calidad, variedad, servicios, precios y horarios conforme a la situación actual y con las tendencias de desarrollo y modernización del comercio".

Los hipermercados argentinos, en cambio, con dimensiones habituales de 70.000 metros cuadrados, sólo requieren el permiso de los municipios para ubicarse donde les plazca. Por lo general, en medio de las barriadas más populosas. Y además gozan de privilegios impositivos. En Lomas de Zamora, por ejemplo, pagan una tasa de 0,35 por ciento del impuesto de Seguridad e Higiene, mientras que los comercios minoristas –salvo los que venden alimentos– deben hacer frente a alícuotas siempre mayores, que en el caso de los negocios de artículos para el hogar llega al 0,85 por ciento y en el de las tiendas de ropa deportiva al 0,65 por ciento.

"Estamos preparando junto al Ministerio de la Producción un proyecto de ley provincial que termine con esta desigualdad impositiva e imponga condiciones más estrictas para el establecimiento de los hipermercados, con la obligación de pedir autorización a partir de locales mayores a los 1.500 metros cuadrados", comenta el director de la Cámara de Comercio de Lomas de Zamora, Fabián Tarrío, quien confía en que la ley será aprobada antes de fin de año. "Por cómo se hicieron las cosas en Argentina sabemos que con esta ley vamos a llegar tarde a tapar el problema, pero igual es necesario hacer algo ya mismo, antes de que la situación sea definitivamente irreversible", confiesa.

Hábitos de compra

COMPRAS DE ALIMENTOS SEGUN NIVEL SOCIOECONOMICO

Para analizar la relación existente entre lugar de compra y nivel socioeconómico se distribuyó a la población en tres niveles socioeconómicos, de los cuales el 1 representa el nivel más bajo y el 3 el más alto.

Nivel Socioeconómico 1

Trad. y Autoserv. 8,1% · Supermerc. 18,1% · Tradic. y Superm. 38,8% · Autoserv. y Superm. 0,6% · Tradic., Autos. y Super. 5,0% · Negocio Trad. 29,4%

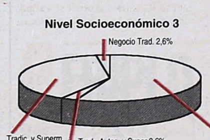
El nivel socioeconómico más bajo realiza sus compras de alimentos y bebidas en un 38,8 por ciento en el negocio tradicional y el supermercado conjuntamente, y en un 29,4 por ciento en el almacén de barrio exclusivamente. Las compras exclusivas en el supermercado alcanzan al 18,1 por ciento, mientras que no hay compras exclusivas en autoservicios.

Nivel Socioeconómico 2

Trad. y Autoserv. 4,0% · Supermerc. 17,9% · Autoservicio 0,7% · Tradic. y Superm. 50,3% · Negocio Trad. 22,5% · Tradic., Autos. y Super. 3,3% · Autoserv. y Superm. 1,3%

Para el nivel socioeconómico medio las compras se realizan en un 50,3 por ciento en el negocio tradicional y el supermercado en forma combinada, en un 22,5 por ciento en el negocio tradicional exclusivamente y en un 17,9 por ciento en el supermercado.

Nivel Socioeconómico 3



El nivel socioeconómico alto realiza el 56,3 por ciento de sus compras en el supermercado exclusivamente y un 38,5 por ciento en una combinación entre el negocio tradicional y el supermercado.

De acuerdo con el análisis anterior y observando los gráficos, se puede concluir que: a mayor nivel socioeconómico hay una menor proporción de compras en almacenes y un mayor nivel de compras en supermercados.

Fuente: Consultora de Investigación Social Independiente (CISI).

...pacto de Jumbo y Carrefour en Lomas de Zamora

...RROR DE LOS COMERCIOS

HIPERMERCADOS


Mario Manusia

Desde que se instalaron en la zona, cerraron 800 negocios, se desplomaron los alquileres y unas 700 personas perdieron el empleo. Cobran precios más bajos, que son aprovechados fundamentalmente por los consumidores de mayor poder adquisitivo. El gobierno bonaerense quiere restringir la instalación de hipermercados, con una legislación inspirada en Europa.



Mario Manusia

BROWN CONTRA LOS HIPER

"Tanto a nivel nacional como provincial existe una carencia absoluta de legislación sobre el funcionamiento de los hipermercados. En Europa ninguno de estos megacentros de venta puede instalarse sin la autorización previa de un organismo oficial, que antes de otorgarla realiza un estudio completo sobre el impacto socioeconómico que provoca su arribo a una zona determinada", compara el ministro de la Producción bonaerense, Carlos Brown, a la vez que reconoce que aquí "nadie hace un análisis serio del impacto de los hipermercados, y por eso después nos encontramós consituaciones lamentables, como el cierre de negocios y la pérdida de empleos".

...nores recursos, ya sea por no disponer de vehículos o de tarjetas de crédito, o necesitar mayores plazos para pagar las compras, siguen recurriendo a los negocios de barrio, que por una cuestión de costos no pueden tentar con las ofertas de sus enormes competidores (ver cuadro).

Un informe elaborado por el Ministerio de la Producción y el Empleo de la provincia de Buenos Aires permite extraer otras conclusiones acerca de la situación que atraviesan los comercios minoristas de Lomas de Zamora, aunque el fenómeno se repite –y en ocasiones con mayor crudeza– en todos los barrios del conurbano donde los hipermercados llegaron para quedarse. El trabajo destaca que apenas el 2,8 por ciento de los comerciantes de Lomas considera su realidad actual como buena o muy buena, en tanto que el 65,7 por ciento afirma que es mala o muy mala, y el 31,4 por ciento dice que es regular. Ante esto, nada menos que siete de cada diez propietarios de negocios minoristas estiman que si las ventas no mejoran en el mediano plazo deberán cerrar sus puertas. El estudio fue realizado entre los comerciantes del principal centro comercial de Lomas, ubicado en las adyacencias de la estación del ferrocarril Roca.

Las inmobiliarias del lugar ilustran el fenómeno subrayando que el precio de alquiler de los locales se derrumbó hasta un 50 por ciento en los últimos meses. "Ahora el mercado reaccionó levemente, pero un negocio de primer nivel en la calle Laprida (la peatonal) que hace un año se alquilaba a 5.000 dólares por mes, más una llave de hasta 50.000 dólares, hoy se ofrece a 3.500 dólares y, si se puede, una llave de 5.000 o 2.000 dólares", ejemplifica José Luis Loba, de la inmobiliaria homónima. En tanto, sus colegas coinciden en que un local chico en la misma peatonal pasó de los 1.500 dólares de alquiler a principios de 1995 a los 700 dólares ahora.

Para los comerciantes, reducir costos se ha convertido en un imperativo, dado que el 91,4 por ciento de los encuestados por la consultora Cisi –en el trabajo encargado por el Ministerio de la Producción bonaerense– asegura que el volumen de ventas de este año disminuyó en relación a 1995. De ese total, el 69 por ciento de los minoristas señalan que la retracción estuvo entre el 41 y el 80 por ciento. Pero los comerciantes reparten las culpas a la hora de explicar por qué, en su opinión, bajaron tan fuertemente las ventas. El 20,7 por ciento cree que se debe a la recesión económica, mientras que el 20,3 por ciento estima que la razón de sus pesares es la instalación de nuevos hipermercados. Igual porcentaje atribuye el declive a la política económica, y el 20 por ciento evalúa que es por la caída del poder adquisitivo.

No obstante, según datos del mismo relevamiento, el 48,9 por ciento de la gente declaró hacer sus compras de alimentos y bebidas en el negocio del barrio, frente al 44,9 por ciento que adquiere estos productos en los supermercados. Mucho más pronunciada es la pérdida de clientela para el pequeño comercio en el rubro electrodomésticos, donde los hipermercados acaparan el 49,1 por ciento de la demanda, contra el 22,6 por ciento de las casas de artículos para el hogar.

...PA NO SE CONSIGUE

...to y los efectos que éste pudiera ejercer sobre la estructura comercial de aquélla". Por último, puntualiza que "se considerará que una zona está dotada de un adecuado equipamiento comercial cuando éste garantice a la población existente una oferta de artículos en condiciones de calidad, variedad, servicios, precios y horarios conforme a la situación actual y con las tendencias de desarrollo y modernización del comercio".

Los hipermercados argentinos, en cambio, con dimensiones habituales de 70.000 metros cuadrados, sólo requieren el permiso de los municipios para ubicarse donde les plazca. Por lo general, en medio de las barriadas más populosas. Y además gozan de privilegios impositivos. En Lomas de Zamora, por ejemplo, pagan una tasa de 0,35 por ciento del impuesto de Seguridad e Higiene, mientras que los comercios minoristas –salvo los que venden alimentos– deben hacer frente a alícuotas siempre mayores, que en el caso de los negocios de artículos para el hogar llega al 0,85 por ciento y en el de las tiendas de ropa deportiva al 0,65 por ciento.

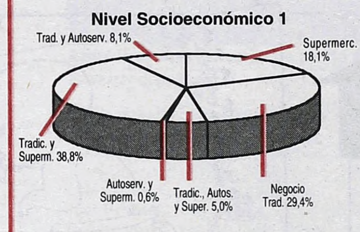
"Estamos preparando junto al Ministerio de la Producción un proyecto de ley provincial que termine con esta desigualdad impositiva e imponga condiciones más estrictas para el establecimiento de los hipermercados, con la obligación de pedir autorización a partir de locales mayores a los 1.500 metros cuadrados", comenta el director de la Cámara de Comercio de Lomas de Zamora, Fabián Tarrío, quien confía en que la ley será aprobada antes de fin de año. "Por cómo se hicieron las cosas en Argentina sabemos que con esta ley vamos a llegar tarde a tapar el problema, pero igual es necesario hacer algo ya mismo, antes de que la situación sea definitivamente irreversible", confiesa.

Hábitos de compra

COMPRAS DE ALIMENTOS SEGUN NIVEL SOCIOECONOMICO

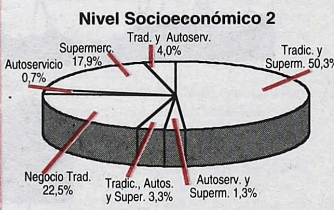
Para analizar la relación existente entre lugar de compra y nivel socioeconómico se distribuyó a la población en tres niveles socioeconómicos, de los cuales el 1 representa el nivel más bajo y el 3 el más alto.

Nivel Socioeconómico 1



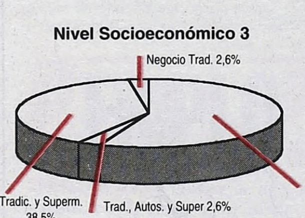
El nivel socioeconómico más bajo realiza sus compras de alimentos y bebidas en un 38,8 por ciento en el negocio tradicional y el supermercado conjuntamente, y en un 29,4 por ciento en el almacén de barrio exclusivamente. Las compras exclusivas en el supermercado alcanzan al 18,1 por ciento, mientras que no hay compras exclusivas en autoservicios.

Nivel Socioeconómico 2



Para el nivel socioeconómico medio las compras se realizan en un 50,3 por ciento en el negocio tradicional y el supermercado en forma combinada, en un 22,5 por ciento en el negocio tradicional exclusivamente y en un 17,9 por ciento en el supermercado.

Nivel Socioeconómico 3



El nivel socioeconómico alto realiza el 56,3 por ciento de sus compras en el supermercado exclusivamente y un 38,5 por ciento en una combinación entre el negocio tradicional y el supermercado.

De acuerdo con el análisis anterior y observando los gráficos, se puede concluir que: a mayor nivel socioeconómico hay una menor proporción de compras en almacenes y un mayor nivel de compras en supermercados.

Fuente: Consultora de Investigación Social Independiente (CISI).

FINANZAS

El Buen Inversor

BURBUJA CONOCIDA

La hiperliquidez que predomina en el mercado financiero internacional está alimentando una nueva burbuja especulativa en el recinto bursátil. Esa abundancia de dinero caliente que busca rentas atractivas en plazas exóticas explica el presente boom más que la mejora de los indicadores económicos.

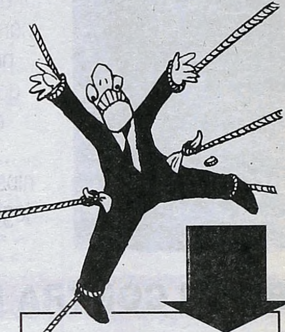
(Por Alfredo Zaiat) Después de tanto esperar los operadores tuvieron su recompensa. Durante meses observaban cómo la fiesta se desarrollaba en otro salón. Y la paciencia, con una elevada cuota de envidia por las ganancias ajenas, finalmente les dio resultado. Ahora tienen al menos una orquesta que les anima el baile a ellos. Sin demorar un instante todos los corredores salieron a la pista para no perderse ninguna pieza. Con la experiencia que ganaron a los golpes en los últimos años saben que el jolgorio en el recinto dura poco. Y no es secreto para muchos de ellos que la fiesta está siendo animada por la extraordinaria abundancia de fondos que navega en el mercado internacional, que ha precipitado una inquietante burbuja especulativa en las plazas emergentes.

La tasa de interés internacional derrumbada a niveles del 6,45 por ciento anual es el motor del actual pequeño boom de las cotizaciones. Algunos analistas embanderados en el menemismo prefieren destacar la mejora de ciertos indicadores económicos como impulsor de esa fuerte alza bursátil. Pero ese repunte estadístico en el nivel de actividad era un dato ya descontado por la mayoría de los economistas de la city. Ese pronóstico no era muy arriesgado ya que la comparación se realizaba contra el peor trimestre del año pasado, cuando la economía estaba en el pozo de la recesión.

Por ese motivo, ciertos financistas no se llaman a engaño. No desconocen que el mercado local es extremadamente vulnerable a los vaivenes de la liquidez internacional. Además dudan de que la economía argentina haya ingresado en un proceso de crecimiento vigoroso como publicita groseramente Roque Fernández. Porque si fuera así los números de la recaudación impositiva no serían tan pobres como los que mes tras mes contabiliza la Tesorería.

El deterioro de las cuentas fiscales, con un importante déficit previsto para el año próximo, más los abultados pagos de intereses y amortizaciones de capital programados para el período 1997-1999, coloca al mercado local en una posición muy débil. Esa fragilidad está siendo maquillada por la *hiper*liquidez que predomina en la plaza internacional, pero que se quedará en evidencia en caso de una reversión de ese escenario financiero.

Para la mayoría de los operadores, en cambio, lo único que les interesa es aprovechar el presente rally de las cotizaciones, que disparó a los Bocon a sus record históricos y al MerVal a rozar su máximo anual (el viernes cerró a 603 puntos). No se preocupan acerca de cuánto durará esa bonanza ni cuál será el motivo que generará un cambio de humor en los inversores extranjeros. Están subidos ciegamente a esta nueva burbuja especulativa que invadió el recinto. Unos pocos, que entreabrieron los ojos, están alertas a una eventual pinchadura. Temen que el resto corra alarmado a liquidar acciones y bonos cuando se entere en un par de semanas de que en octubre el déficit ha retornado con toda su fuerza.



INFLACION

(en porcentaje)

Noviembre 1995	-0,2
Diciembre	0,1
Enero 1996	0,3
Febrero	-0,3
Marzo	-0,5
Abril	0,0
Mayo	-0,1
Junio	0,0
Julio	0,5
Agosto	-0,2
Septiembre	0,2
Octubre	0,5
Noviembre (*)	0,2

(*)Estimada

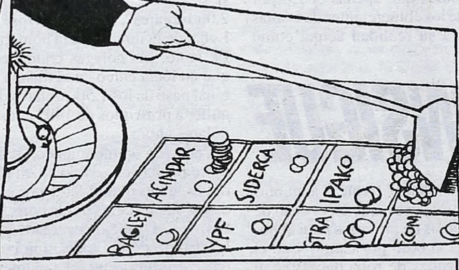
Inflación acumulada noviembre de 1995 a octubre de 1996: 0,0 %.

TASAS

	VIERNES 8/11 en $	VIERNES 8/11 en u$s	VIERNES 15/11 en $	VIERNES 15/11 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	7,3	5,7	7,3	5,7
60 días	8,3	6,5	7,8	6,2
Caja de Ahorro	3,5	2,5	3,4	2,5
Call Money	6,5	5,5	6,0	5,5

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.





LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

	en $
Cir. monet. al 13/11	12.275
Depósitos al 31/10	
Cuenta Corriente	7.416
Caja de Ahorro	5.638
Plazo Fijo	8.910
	en u$s
Reservas al 13/11	
Oro y dólares	17.000
Títulos Públicos	2.727

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

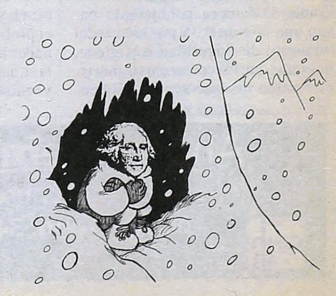
ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 8/11	Viernes 15/11	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,055	1,165	10,4	20,1	64,1
Alpargatas	0,692	0,765	10,5	15,9	45,7
Astra	1,720	1,840	7,0	2,5	38,9
C.Costanera	3,160	3,195	1,1	1,8	8,0
Central Puerto	2,880	2,980	3,5	1,9	-15,6
Ciadea (Ex Renault)	4,600	4,550	-1,1	1,6	-3,8
Comercial del Plata	2,330	2,490	6,9	5,5	-6,0
Siderca	1,695	1,705	0,6	7,2	81,7
Banco Francés	9,250	9,600	3,8	9,7	10,9
Banco Galicia	4,750	5,250	10,5	14,4	21,6
Indupa	0,536	0,539	0,6	1,1	-11,6
Irsa	2,970	3,020	1,7	-1,3	19,8
Molinos	3,230	3,250	0,6	3,2	17,3
Pérez Companc	6,480	6,780	4,6	6,8	44,6
Sevel	2,650	2,710	2,3	9,3	51,4
Telefónica	2,370	2,500	5,5	7,3	-5,8
Telecom	3,780	3,960	4,8	4,9	-16,1
T. de Gas del Sur	2,380	2,440	2,5	3,8	9,6
YPF	22,750	23,300	2,4	1,8	11,5
INDICE MERVAL	579,360	603,210	4,1	5,7	16,2
PROMEDIO BURSATIL	-	-	**3,1**	**4,4**	**7,7**

DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0015
Lunes	1,0015
Martes	1,0015
Miércoles	1,0015
Jueves	1,0015
Viernes	1,0015
Variación en %	-



ME JUEGO

CLAUDIO DE MARCO
Gerente de Inversión
de NACION AFJP

–¿El mercado está en presencia de un boom de cotizaciones?

–No me animaría a calificar esta suba como un boom. Pero sí resulta evidente que el mercado está claramente sostenido. Los negocios en el recinto tienen la cancha despejada de aquí a fin de año. Período en que los títulos públicos podrían encontrar nuevos precios máximos. Vale destacar que las cotizaciones que alcanzaron récords fueron las de los títulos públicos locales. Pero no las de los Brady, como la del FRB. Cuando la tasa internacional estaba en 6,7 por ciento anual el FRB había alcanzado los 85,5 dólares. Ahora el FRB está por debajo de los 85, con una tasa que descendió a 6,45 por ciento. En general, ha cambiado el escenario internacional. Las proyecciones que los analistas realizan de la futura evolución de la tasa son favorables para nuestros títulos.

–¿Y la situación en la plaza local?

–El panorama político está más calmo. La pelea de Cavallo contra algunos miembros del Gobierno ha ingresado en una tregua, que ha tranquilizado a los inversores. Al menos en el corto plazo.

–¿Cuál es la perspectiva del mercado accionario?

–En las últimas ruedas ha habido órdenes de inversores del exterior. Los papeles están subiendo moderadamente, con pequeños ajustes sin locura. Ha habido también una intensa demanda por parte de las AFJP, que han aumentado su participación. En estos momentos tienen un poco más del 16 por ciento de su cartera en papeles empresarios. El índice de acciones líderes MerVal ha quebrado la barrera de los 600 puntos, y se ha habilitado un objetivo inmediato en un rango de 620 a 630 (el viernes cerró a 603). Además, los indicadores económicos muestran la salida de la recesión. Se ha ingresado en un proceso de reactivación que todavía no tiene un impacto general en la población, que está preocupada por la inseguridad laboral. Es razonable entonces que la gente aún no tenga esa percepción de que la Argentina ha empezado a crecer.

–¿Cuál es la proyección de crecimiento para 1997?

–Un 5 por ciento. Y para este año el PBI aumentará un 4 por ciento. En general, el contexto es razonablemente favorable y optimista para el mercado accionario y de títulos públicos. Así disminuirá el riesgo país. Respecto a la región, la situación en México se ha calmado. En tanto, en Brasil las expectativas pesimistas sobre el déficit comercial (que se ubicará en 3000 millones en el año) se han desinflado un poquito. En síntesis, soy razonablemente optimista hasta fin de año.

–¿Qué acciones le gustan?

–YPF. El petróleo sigue con precios altos, y en el actual contexto de la plaza accionaria está con cierto retraso. Existe buena demanda en la plaza de los bancos Francés y Galicia. Y también en Acindar. Alpargatas ha realizado un interesante proceso de reestructuración. De las centrales eléctricas, me gusta más Costanera que Puerto. Creo que Molinos y Juan Minetti pueden tener una buena trayectoria.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 8/11	Viernes 15/11	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	112,750	115,000	2,0	4,0	31,6
Bocon I en dólares	119,400	120,400	0,8	2,0	23,5
Bocon II en pesos	85,000	88,250	3,8	5,8	38,7
Bocon II en dólares	102,600	103,600	1,0	3,1	33,8
Bónex en dólares					
Serie 1987	99,000	99,000	0,0	0,0	9,7
Serie 1989	99,000	98,850	-0,2	0,6	9,5
Brady en dólares					
Descuento	74,250	75,125	1,2	-0,3	15,4
Par	61,250	62,625	2,2	3,0	10,4
FRB	83,875	84,875	1,2	0,0	20,0

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.



La paradoja de crecimiento económico con aumento de pobreza, una cualidad de los modelos neoliberales de fin de siglo, exhibe en América Central su expresión más dramática. Empresarios suman su queja por el cuadro social.

Crecimiento en Centroamérica

SOLO PARA RICOS



(*Por Raúl Dellatorre*) El 70% de los 30 millones de habitantes de Centroamérica viven en la pobreza, según coincidentes cifras de organismos internacionales y analistas de la región. En los últimos años, el flagelo se ha mostrado en paulatino aumento, pese a que los indicadores macroeconómicos de la mayor parte de los países del área exhibe una alta tasa promedio de crecimiento. La contradicción entre estos resultados y los padecimientos de la población empieza a verse reflejada en manifestaciones de empresarios y políticos, que imputan a sus gobiernos padecer de "obediencia ciega" a los organismos internacionales y de aplicar políticas de ajuste que agravaron las condiciones de las franjas más sumergidas.

En esta última semana fueron varios los mandatarios centroamericanos que señalaron su optimismo respecto a la evolución de sus respectivas economías nacionales. Con un crecimiento esperado del orden del 4% y un índice de inflación que se mantendrá entre el 8 y el 9%, "las perspectivas son favorables", opinó el presidente del Banco Central de El Salvador, Roberto Orellana.

En el mismo sentido, su par nicaragüense, Evenor Taboada, aseguró que las condiciones en su país "están dadas para que la economía crezca un 5,5% este año y un 6,5% en 1997". El ministro de Finanzas de Guyana –país ubicado geográficamente en América del Sur, pero más próxima a América Central por historia y realidad social–, Bharrat Jagdeo, auguró un crecimiento del 7% para este año, que le permitiría mantener el alto promedio de crecimiento de los últimos cuatro años.

La situación no difiere mucho entre los tres países, como tampoco del resto de conjunto de naciones continentales de la región, en las cuales se verifican similares índices de progreso macroeconómico. Sobre el área se esparció, al igual que en otras partes del mundo, la doctrina neoliberal de ajuste de las economías nacionales al modelo global. Las consecuencias no fueron distintas a las observadas en otros puntos del planeta, aunque quizá por las condiciones previas aquí se sintieron con más rigor: aumento paralelo del producto global y de la miseria de la población.

El caso de Guyana es sintomático. Aun siendo una de las naciones más pobres de América latina, la antigua colonia británica ha gozado de un relativo auge económico en los últimos años. Charles Greenwood, representante del BID en el país, opinó que Guyana "ha ejecutado uno de los más exitosos programas de ajuste" monitoreados por el FMI. Presidida desde octubre de 1992 por el marxista converso Cheddi Jagan, el país cumplió con todos los deberes ordenados por el FMI, que financió la transformación.

La inflación bajó del 105% en 1989 al 16,1% en 1995, y se espera que este año llegue al 7,5%. La inversión extranjera en esta nación agrícola arribó atraída por un agresivo programa de privatizaciones. Mientras tanto, los ingresos promedios de la franja más pobre de sus 800 mil habitantes –un número igual de nativos emigró hacia Estados Unidos, Canadá y Gran Bretaña– se alejan cada vez más de la elite adinerada local.

Pero no sólo los humildes se ven afectados por los efectos de estas políticas. El Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP) pidió a los gobiernos centroamericanos revisar los "groseros" ajustes que aplican por recomendación de los organismos financieros internacionales.



Arnoldo Alemán, presidente electo de Nicaragua.
El ajuste que viene.

"No podemos continuar soportando esta carga, que está afectando directamente a la mayoría de la población y está favoreciendo a un grupo reducido del país", señaló su presidente, Juan Bendeck. "Los presidentes centroamericanos en conjunto deben presentar una posición firme ante los organismos financieros para aliviar el impacto negativo entre los pobres", agregó.

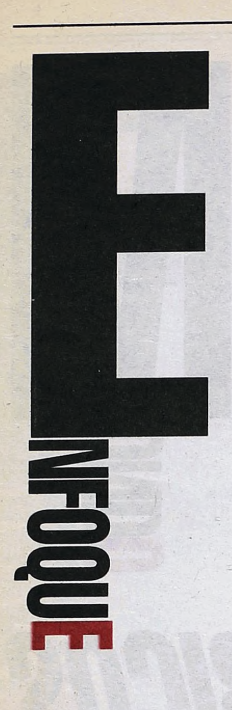
Bendeck puntualizó que en Honduras "estamos solventando los problemas en el aspecto macroeconómico, pero la población está pasando por una situación muy compleja, muy difícil". Agregó que "el hambre no deja de influir en la tranquilidad o la paz del país y de todos los países de Centroamérica". Los intereses de la deuda externa absorben en Honduras casi el 50% del valor de sus exportaciones.

Las auspiciosas perspectivas de las autoridades salientes de Nicaragua, con respecto a las condiciones en que recibirá el país el presidente electo Arnoldo Alemán, no alcanzan para disimular que el país es considerado, por las Naciones Unidas, como el menos desarrollado de América latina después de Haití. Para los próximos tres años, la comunidad internacional le ha garantizado una ayuda de 1500 millones de dólares, pero el ministro de Economía, Emilio Pereira, advirtió que "hay que plantearse como una realidad del mundo que, a mediano plazo, los recursos externos tienen que bajar". El futuro viene teñido con más ajuste.

PERIPLO

DESEMPLEO. La tasa de desempleo en Colombia aumentó al 12,1% en septiembre, frente al 8,7% en el mismo mes de 1995. La desaceleración en el sector de la construcción y el impacto de la apertura económica fueron apuntados como los responsables de la caída en la ocupación. La administración del presidente Ernesto Samper, que se había fijado como meta la generación de 1,5 millones de nuevos puestos de trabajo entre 1994 y 1998, sufrió así un fuerte revés. En cambio, Perú logró mostrar un descenso en el nivel de desempleo urbano en el segundo trimestre del año, al registrar una tasa del 8,3%, frente al 8,7% del año anterior.

DEFICIT. Brasil tuvo un déficit comercial de 1308 millones de dólares en octubre, que llevó a 2900 millones el saldo negativo de la balanza en los primeros diez meses del año. Las exportaciones alcanzaron una cifra de 4188 millones el mes pasado, frente a importaciones por 5496 millones. Pese a que el déficit fue mayor al esperado, el secretario de Política Económica, José Mendonça de Barros, dijo que no habría cambios en el Plan Real.



(Por Enrique M. Martínez)

Cuando el país era devastado por la hiperinflación, todo era muy difícil, salvo una cosa: saber cuál era el problema principal. Hoy, la desocupación aparece como una mancha negra que se extiende, pero también preocupan la pobreza y la distribución del ingreso, facetas a las que se trata independientemente de aquélla. Ni los economistas oficiales ni sus críticos se quedan ahí. La corrupción, la independencia de la Justicia, los equilibrios macroeconómicos, la tasa de ahorro o el ritmo de las inversiones extranjeras son algunos de los factores que, para bien o para mal, parecen también decidir el humor de quienes hablan de la economía argentina.

En realidad, ni antes ni ahora se fue al hueso del tema. Mi criterio es que la desocupación, la pobreza y la distribución de ingresos son la medida central de la enfermedad económica argentina actual. Pero también creo que sólo puede diseñarse la solución a este drama si se entiende cabalmente por qué la forma en que se controló la inflación derivó en 18 por ciento de desocupación, una pobreza creciente desde 1991 y una distribución de ingresos que cada día se acerca más a la de Brasil, modelo mundial de inequidad.

En 1991, la Argentina era un país cerrado: producía casi todo lo que consumía, y sus exportaciones e importaciones eran de las más bajas del mundo en relación con su producto bruto. Asimismo, era un país con muy baja generación de tecnología y escasísima eficiencia productiva, tanto en el sector público como en el privado. Eso se reflejaba en el balance comercial, ya que el grueso de nuestras exportaciones eran materias primas y la mayoría de nuestras importaciones eran máquinas y equipos.

Cuando un país con tales características se integró bruscamente al mundo, las distorsiones previas se agigantaron. Frente a los cambios, la fracción más integrada al mundo es la que se adapta más rápidamente, y por lo tanto se produce una concentración del ingreso muy fuerte, sobre todo ante la ausencia de acción oficial que previera el hecho. La consecuencia ha sido el fortalecimiento de una estructura exportadora de materias primas, tanto agropecuarias como industriales, debido a que los empresarios tendieron a refugiarse en los segmentos más competitivos de su negocio, que son los más ligados al recurso natural.

Esto generó mucha desocupación, por la desaparición o el fuerte achicamiento de las ramas productoras de bienes de consumo final, desde textiles hasta electrodomésticos, las más expuestas a la competencia externa.

Pero hay otro resultado tan grave como el anterior, en el sentido estratégico: la creciente autonomía de buena parte de los sectores exitosos respecto del mercado interno. Esta autonomía –en el sentido de que el beneficio de esos sectores depende en muy baja proporción de la capacidad de consumo del resto de la sociedad, o del aporte de componentes, bienes o servicios– parte la sociedad en dos. El vínculo que tiene ese sector con el resto de la población es francamente débil, a excepción de un pequeño grupo de proveedores de bienes y servicios sofisticados. Ya no se trata sólo de afrontar la concentración de ingresos. Ahora se trata de afrontar la existencia de un sector que tiene un horizonte de progreso propio y que casi no necesita al resto de la población. Hasta la educación, la vivienda, la seguridad o la recreación de ese sector se hacen independientes del resto en grado creciente.

En este marco, es perfectamente posible –como ya ocurrió en 1995– que una fracción de la población crezca integrada al mundo y los demás se deterioren, afectados por la apertura y por su propia ineficiencia sistémica, pero sin que esto implique que los primeros les sacaron parte de la torta a los segundos. La realidad es, en cambio, que los negocios de los primeros crecen pero no necesitan a los demás.

Si este diagnóstico es correcto, estamos hablando de dos países dentro de la misma frontera. Con dos desocupaciones y dos pobrezas. Una aceptable y otra aterradora; pero casi independientes. En este contexto, conceptos como reactivación o crecimiento pierden buena parte de su sentido. También se relativizan las políticas más o menos tradicionales, como el reclamo de mayor equidad tributaria, por ejemplo. En efecto, ¿cuánto mejoraría la perspectiva de los sectores populares que están irremediablemente sin trabajo, si se redujera el IVA y aumentara el Impuesto a las Ganancias?

A mi juicio, hay un solo camino con un margen de esperanza: construir vínculos de dependencia mutua entre los exitosos y los que hemos quedado afuera. Estos vínculos no son ideológicos o asistenciales. Son productivos o no son.

Construir un tejido social en una sociedad abierta e integrada al mundo significa construir redes productivas. No es otra cosa. Con sentido amplio –como debe ser– esto implica auspiciar la incorporación de valor a las materias primas que hoy se exportan, el desarrollo de proveedores de las industrias productoras de bienes de consumo que hoy importan partes y componentes o, más modestamente, la aparición de toda una serie de pequeñas empresas proveedoras de bienes y servicios para quienes tienen mayor capacidad de consumo.

Esta línea de trabajo no tendría un mero sentido de optimización relativa dentro de un cierto modelo. Es una condición cualitativa para aspirar a integrar a la sociedad argentina.

Existen ejemplos dispersos por todo el territorio nacional –los iremos describiendo en futuros aportes– que muestran, a partir de situaciones mínimas hasta otras de carácter regional, que el empleo y –en términos más amplios– el bienestar dependen de construir lazos entre las necesidades y/o las ofertas de los sectores "modernos" y el resto de la comunidad. Tales lazos no son sólo de proveedor a cliente. Implican formación de recursos humanos, cambios en los sistemas de comercialización externa; abarcan cada una de las facetas de un proceso productivo y comercial. Pero éstas son cuestiones instrumentales, posteriores al hecho central. Es necesario hacer un país, a partir de dos mundos que hoy divergen, uno hacia la prosperidad detrás de alambradas y paredes con alarmas, y otro hacia la miseria y la anomia más absolutas. Muy poca gente está quedando en el medio.

BANCO DE DATOS

SCP

La compañía controlada por la familia Soldati registró una ganancia de 27,3 millones de pesos en el período de nueves meses cerrado el 30 de septiembre de este año, lo que significó un incremento del 46 por ciento respecto a igual lapso de 1995. El balance presentado por Sociedad Comercial del Plata mostró que las utilidades de las compañías controladas por el grupo crecieron 23,5 por ciento, al pasar de 41,8 a 51,6 millones de pesos de un ejercicio a otro. En el sector petróleo, Compañía General de Combustibles –una de las principales sociedades del holding de los Soldati– aportó 32,4 millones de pesos, 36 por ciento más que el año pasado. En el área gasífera, Transportadora de Gas del Norte y Gas Ban –en las cuales posee una porción minoritaria del capital– acercaron 8,7 millones, 64 por ciento más que en el balance anterior. En tanto, por su participación en Aguas Argentinas y Aguas de Santa Fe SCP recibió 8,8 millones. El Tren de la Costa, otro de los emprendimientos de Soldati, registró también ganancias en los primeros meses de este año, al aumentar el número de pasajeros transportados y la concurrencia a los locales gastronómicos y de esparcimiento. Hasta septiembre, viajaron en el Tren de la Costa 900 mil pasajeros, y en los comercios de sus estaciones se vendieron 226 mil entradas de cine y se contabilizaron 630 mil consumiciones.

CENTRAL PUERTO

La compañía de generación eléctrica ha firmado un contrato para la construcción de una planta en ciclo combinado con una potencia de 382 MW, bajo la modalidad de "llave en mano", y posterior mantenimiento. El convenio contempla la opción para instalar una segunda unidad de iguales características. Este emprendimiento será realizado por General Electric Power Systems, que proveerá e instalará la planta generadora, y Techint, que estará a cargo de la obra civil. La nueva planta se construirá en terrenos de la Central Nuevo Puerto en 24 meses, e implicará la creación de 500 puestos de trabajo mientras dure la obra civil. La planta empezará a operar a fines de 1998. Con esta iniciativa, Central Puerto aumentará su potencia instalada de 1379 a 1761 MW.

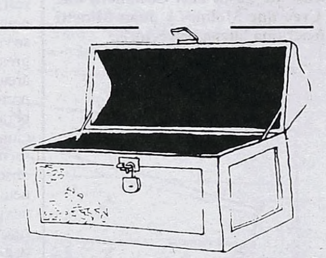
CARREFOUR

Los hipermercados siguen su agresiva política de expansión, abriendo locales en el interior del país. La cadena francesa desembarcó en Rosario, ampliando así su red en tres locales nuevos durante este año, lo que implicó una inversión total de 100 millones de pesos. En Rosario, en un terreno de 122 mil metros cuadrados, Carrefour construyó allí los 22 mil metros cuadrados de su salón de ventas y la plaza de estacionamiento para 1532 automóviles.

BIANCHI

La bodega Valentín Bianchi realizó una obra hidráulica, en la zona de San Rafael, Mendoza, para desarrollar su propio champagne. Para ello, construyó una bodega de champagne, enclavada en la ladera de una montaña. La obra hidráulica comienza con el desvío del agua del río Diamante, originando una cascada de 10 metros. Esto se despliega en una finca de 100 hectáreas de viñas clásicas para el champagne.

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

El doble discurso de los chanchos

Eric Arthur Blair, más conocido como George Orwell, cuenta en su libro *Animal Farm* (1945) que los animales de una granja la toman por asalto, expulsan a su dueño y pasan a administrarla. Durante un tiempo la vida es fácil, pues disponen y gastan las provisiones acumuladas previamente. Hasta se dan un código de valores: 1. Todo lo que anda en dos patas es un enemigo; 2. Todo lo que anda en cuatro patas, o tiene alas, es un amigo; 3. Ningún animal vestirá ropa; 4. Ningún animal dormirá en cama; 5. Ningún animal beberá alcohol; 6. Ningún animal matará a otro animal; 7. Todos los animales son iguales. Pronto los chanchos copan la conducción de la granja. Descubiertos durmiendo en cama, aclaran: el mandamiento es "no dormir en camas *con sábanas*". Las camas son algo natural, las sábanas una creación del hombre. Vienen tiempos difíciles y escasez de alimentos. Se conviene entre todos trabajar más duro, reducir las raciones y renunciar a ciertos bienes para intercambiarlos por otros necesarios con otras granjas. El 7° mandamiento es cambiado por: Todos los animales son iguales, pero algunos animales son más iguales que otros. A los chanchos se les concede levantarse una hora más tarde, y no tarda en descubrirse que la crema de leche, los huevos, las frutas y otros bienes destinados al intercambio para beneficio general fueron desviados para aprovechamiento de los chanchos. Esta "Granja animal" tenía *tributación universal* –en la forma de trabajo– y *gasto focalizado* o discriminado –raciones reducidas para todos, raciones exquisitas para los chanchos–. Nuestra economía –otrora la Granja del Mundo– funciona como la Granja Animal. Tributación *universal*: IVA del 21 por ciento para todo y para todos; al humilde animal que viole el mandamiento, años de cárcel y meses de sueldos de multa. El gasto, *direccionado* y selectivo: nunca vimos a altos funcionarios en viviendas sencillas, vistiendo la misma ropa un año o más, como los otros ciudadanos. En el gasto *social*, ser persona y carecer de recursos no es condición suficiente para tener derecho a asistencia. Las cajas nunca se entregan envueltas en los colores de la patria, sino con retratos de algún político y leyendas de propaganda. Es hora de pensar al revés: *tributación selectiva* que exima de todo gravamen a los bienes básicos de la población, y *gasto universal*, que permita a todos el acceso al nivel de vida mínimo.

Esta película ya la vimos

Algunos escritos antiguos son asombrosamente actuales, mientras otros contemporáneos son increíblemente viejos. Entre los primeros, una *Memoria* de Gonzalo de Doblas, sobre los pueblos guaraníes, otrora regidos por los padres jesuitas y por funcionarios civiles de la corona española hacia 1785, año del escrito que redactó por pedido de don Félix Azara. Tras examinar aspectos generales, Doblas pasa a inquirir cuánto rendimiento puede extraerse del trabajo indígena: "Tantéase el valor de lo que pueden trabajar en un año", escribe al margen del documento. Denomina "gastos precisos" a aquellos realizados por los trabajadores y que permiten la continuidad de la producción. Divide el tiempo de trabajo total efectuado por los indios en dos partes: aquel efectuado en sus chacras para proveer a la propia subsistencia, y el que aportan a la comunidad; aquellos que poseen una capacidad específica, "trabajan en sus oficios el tiempo que deben hacerlo para la comunidad, y los restantes van a sus chacras, que es preciso las tengan, pues de lo contrario no podrían subsistir". Analiza la productividad de la mano de obra indígena comparándola con la española: cierta estancia, por ejemplo, "entre españoles con una docena de peones estaría bien servida". Con indios haría falta unas 2 o 2,5 veces más: "25 o 30 peones bien distribuidos". "Un pueblo de 300 indios de trabajo –escribe Doblas– podrá tener 1.200 almas entre chicos y grandes, teniendo presente que desde cinco años para arriba todos trabajan, sin días libres, se podrá regular en 800 trabajadores que emplean la mitad del año en beneficio de la comunidad, repartiendo entre ellos los 8.000 pesos de gastos precisos, toca a cada uno 10 pesos. Ahora bien ¿en qué no podrá usted ejercitar a un indio o india en esta provincia tan fértil, que trabajando con una mediana aplicación no produzca su trabajo, cuanto menos, 40 o 50 pesos en la mitad de un año?" Hoy y aquí se nos dice que a través de la "modernización concertada" de las relaciones laborales se apunta a implantar plenamente el régimen capitalista en el país. Compruebe usted, amable lector, si los cálculos de Gobierno y empresas respecto del trabajo, su productividad, su retribución, su participación en los convenios, la extensión de sus jornadas laborales y días de descanso difieren en algo sustancial del planteo de Doblas. ¿Nada nuevo bajo el sol?